

## イングランド銀行支店経営と中央銀行政策（5）

——「地域」からみた「中央」銀行政策形成史——

関 口 尚 志

### 目 次

1. はじめに——課題と資料——
2. 中央銀行政策の模索とバーミンガム  
——経営環境に関する準備的ノート——
3. バーミンガム支店の経営
  - [A] 支店設置の目的
  - [B] バーミンガム支店の営業実績  
(以上本誌Ⅳ／1)
  - [C] 割引口座の分析
    - (1) 地方銀行 (同Ⅴ／2)
    - (2) 一般企業
      - [a] 開業当初の状況
      - [b] 手形割引 (対一般企業) の推移
      - [c] 割引顧客企業の経営 (以上Ⅴ／3)
      - [d] 割引顧客企業の経営 (続)
        - [d-1] 製鉄業 (同Ⅵ／3)
        - [d-2] 金属加工業 (以下本号)
        - [d-3] その他諸工業
        - [d-4] 商業
      - [e] 信用関係の展開と世界市場
4. 本・支店間の軋轢 (以下続稿)
  - [A] 発券銀行との関係
  - [B] 適格手形と地場産業
  - [C] 金融引締政策
5. むすび  
——中央銀行政策の形成と「地域」的経験——

#### [d-2] 金属加工業

##### 【町工場の銀行】

「製鉄業の銀行」だっただけではない。19世紀第2四半期、開業初期のイングランド銀行バーミンガム支店は、バーミンガム＝ブラック・カントリ地域の中小金属加工業者を顧客と

して手形割引を営む、「町工場の銀行」ともいふべき側面をもっていた。割引口座の開設を承認された企業のなかには、たとえば金メッキ装身金具メーカー (gilt toy makers) パーセル (James & Henry Purcell) [C226] のように、資本金500ポンド、年間売上高1,500ポンド、従業員10人、二人の経営者も従業員とともに働くという全くの零細企業さえ見受けられる。この企業は老舗であり、『従業員は女性ばかりの10名だが、難しい工程はすべて [二人の] パートナー [経営者] 自身が担当』しており、また『製品の一点一点を前任のパートナーが自分の手で仕上げている』[アンダーラインは原文] など、規模は小さいが『比類なく行き届いた仕事ぶりで大きな信用を得ている』というのが、本店に宛てた支店長の推薦理由となっていた。この町工場が『割引に持ち込む手形は、正常な取引に基づく得意先の引受手形』とされ、割引枠 (割引残高の最高限度額) はイングランド銀行の割引口座としては最小規模の500ポンドに定められている<sup>1)</sup>。

前述のように、当時のバーミンガムはイギリス最大の金属工業都市であり、多数の中小・零細規模の金属加工業者が多様な職種に「特化」「専門化」して、それなりに独自の技術的・経営的な工夫と努力を積み重ね、全体として高い生産性をあげていた。ボウルトン＝ワット商会のマシュー・ボウルトンが下院小委員会の証言

で『[バーミンガムでは] 大手の製造業者たちも、すべて、元来、ほんの少しばかりの資金で仕事を始めた人ばかりです』と強調し<sup>2)</sup>、同様、1833年の議会証言でも「業界の大物でかつて小企業主でなかった者は一人もいない」という陳述がくりかえされているように<sup>3)</sup>、当地域の工業経営者の家系をみると、代表的な企業家のはいいでも、ほとんどは元来、賃金労働者か独立小生産者として身を起こした人々であった。地域的資源（鉄と石炭）と旺盛な内需、営業上・宗教上の自由を基盤として、彼らは「勤勉」と「技術」を武器に小生産者的発展の流れに乗り「効率的生産方法」<sup>4)</sup>を構築して着実に経営を拡充しつつあった。

規模は小さくとも、バーミンガムの企業家は概して誠実・入念・勤勉な仕事ぶりで『大きな信用』をもち、『機敏で適応力に富み』、『高度に知的な労働者』(highly intelligent workmen)を擁していた<sup>5)</sup>。18世紀中葉以来バーミンガムでは『ほとんどの製造業主(master manufacturer)が自分の新発明をもち』(タッカー)、世界に類のない『応用機械学』(同)『機械工学』(ボウルトン)の隆盛がみられるなど、「発明の一般的な醗酵状態」(コート)が存在した<sup>6)</sup>。その「機械」は多くが「軽くて持ち運びができ」、「むしろ道具の範疇に」近いもので、1824年には次のような証言もなされている。『バーミンガムの機械は、かげろうのようなもので、ある特定の商品が流行している間だけの短命な存在です。それはまた、ある一つの工場とか一つの町といった限られた範囲で通用する特有な機械です』<sup>7)</sup>。このような草の根レベルでの日常的な小型の技術革新ではあったが、いや、まさにそれだったからこそ、バーミンガムは住民が取得した特許件数の点でマンチェスターなどの地方諸都市を圧倒して最多であり<sup>8)</sup>、新しい動力である蒸気機関の活用という面でも遜色のない実績を示していた<sup>9)</sup>。裏側からいえば、このことは、当時のバーミンガム地域の「町工場」にとって、単に「勤勉」とか「誠実」

だけではなく、勤勉・誠実をその職場に独自の小型「技術革新」に結び付けるのでなければ生き残れないという、厳しい競争的な経営環境が存在したことを意味している<sup>10)</sup>。じっさい「企業規模が小さいだけに上昇も下降も途は容易であり、失敗した小親方は雇職人に逆戻りし、成功した者は数名の従業員を20人、30人へと拡大する」という社会的流動性の高さは、経営者と労働者との「境界線設定が困難」なこととともに、この地域の顕著な特徴となっていた<sup>11)</sup>。

ともあれ、1835年に刊行されたバーミンガムの商工人名録によれば、商工業(小売を除く)の経営数は約2千(1,967)で、その4分の3弱(1,446)は金属工業経営(大部分は金属加工業)であって、それらは極度に細分化した専門職業に特化していたという<sup>12)</sup>。このようなバーミンガムにおける金属加工業の展開と並行して、隣接するブラック・カントリ地域への「技術移転」があり、その結果多くの金属加工業の凝集地区が形成されていた。この場合、ブラック・カントリ地域では「釘、馬具金具、錠前、バックルなど、総じて低度の技術をもって製造することができ、しかもバーミンガムの金属工業者たちが経営対象としてはすでに見棄てしまった金物類」が主要製品となる傾向があった<sup>13)</sup>。「釘の製造は特にダドリーからブロムスグラヴにかけて、…鎌の製造はベルブラウトンを中心に、バックル製造はビルストン周辺、馬具金具はウォルサルで」<sup>14)</sup>というような伝統的農村手工業の立地を踏まえて、製品ごとに特定地域に特化して発達したのである。

1827年に営業を開始したイングランド銀行バーミンガム支店の割引顧客には、以上のようなバーミンガム＝ブラック・カントリ地域の中小金属加工業者が多数含まれていた。彼らは大規模化(規模の経済)よりも専門化(経営特化)を選択し、小規模でも独自の技術を工夫し実現して労働生産性を高めようと努めていた。こうした金属加工業の成長に牽引されその需要に対応して——「加工部門主導型」(＝「バー

ミンガム型)のかたちで——発展したのが、前段で検討した「特殊西部ミドランズ的中小規模製鉄資本」にはかならない。バーミンガム支店は「鉄屋の銀行」として、このような「地域内市場向特殊高級鉄原料の小規模生産」製鉄企業を最大の有力顧客として優遇した。ところで、金属加工業の成長に促された製鉄業の発達は、今度は加工部門の一層の発展と専門化を促進し、これがまたその専門に適した原料鉄材の生産を拡大するという「相乗効果」を巻き起こした。バーミンガム＝ブラック・カントリ地域では、こうして「原料採掘－製鉄（中間生産物）－金属加工（最終生産物）」という一貫した分業構造が地域内に<sup>15)</sup>確立する。そして、基本的に国内市場向けで成長した多くの金属加工業は、いまや、内需を基礎に、輸出産業としての性格をも強めてきて、ヨーロッパやアメリカに積極的に供給した。1832年、ウルヴァハンプトンで開かれた選挙法改革の集会で、ある演説は『50年前にはわれわれは、ほとんど全面的に国内消費のために製造していたが、…事態は大きく変化して、いまやわれわれは全世界のために製造している』と述べ、市場の拡大にともなう問題も大きくなったのだから、業界の意見を政治に反映するための改革が急務だと論じている<sup>16)</sup>。1866年に『バーミンガムならびにミドランド金属工業地域の資源・製品・産業史』を編纂・刊行したティミンズは、その序文で『バーミンガムから半径30マイル以内で世界の金属工業製品に対する需要のほとんど全てが実際に供給されている』と自負している<sup>17)</sup>。

イングランド銀行バーミンガム支店、とくにその初代支店長ニコルズは、以上のようなバーミンガム＝ブラック・カントリ地域の中小金属加工業者の経営的特質を十分に理解し評価していた。ニコルズは、前述のように、この地域が『旺盛な活力と企業心をもつ小規模製造業者の凝集地』であり、かれらが振出したり割引いたりする「バーミンガム手形」は『ほとんど全て小額ではあるが本質的に極めて優良』で、『真

正の取引から生じた手形』であることを強調する<sup>18)</sup>。中小・零細な規模ではあるが、かれらは『勤勉で道徳的』であり、また『高度に知的な労働者』をもつ『機敏で適応力に富んだ』優良な地場産業の経営者であって、こうした『地元の企業者の生産者層』こそバーミンガム支店の顧客にふさわしい<sup>19)</sup>。アトウッド商会などの地方銀行も『多数の職人を独立させ』『小資本家を奨励』してはいたが、それら銀行家の脆弱な経営体質には不安があったから、支店にたいする地元業界の期待も大きかった<sup>20)</sup>。ニコルズは、中小・零細規模の商工業者でも、独自の経営的・技術的性能の持ち主には『高く格付け』して『惜しみなく』手形を割引くという、『大胆で、しかし選別的で思慮深い信用供与の原則』（『ニコルズ氏によって採用されたシステム』）<sup>21)</sup>を実行して、開業早々、1827年のうちに、支店が『製造業界・商業界に大きく貢献する』『町工場の銀行』として『バーミンガムに土着化した（naturalised in Birmingham）』と自任している<sup>22)</sup>。

同年7月、真鍮鑄造業の分野では群小経営者の一つにすぎなかったバーミンガムの少壮実業家ウィンフィールド [D64] に割引口座の開設が承認されたのも、『正直と誠実』、『機械や道具』『デザインや出来栄え』など、技術革新と品質管理に徹して高賃金・高品質、比較的小粒だが成長力に富む優秀な企業を作り上げようとするその企業者活動が評価されたため<sup>23)</sup>、『ニコルズ・システム』を窺わせる一例であろう。「金属加工業」や「その他諸工業」の場合には、装身具メーカーのパーセルを含めて、これよりも遙かに零細な口座開設企業が沢山記録されている。ニコルズによれば、割引適格手形に関する『バンク [当局] の規則を通達どおりに厳格に実施すれば、当地で流通している手形の20分の19までは支店で割引けないことになり』、それでは多くの優秀な顧客を『個人銀行家に追いつ返す』結果になる。小規模でロンドンの規格には合わないが安全で信頼できる「バー

ミンガム手形」を積極的に割引いてこそ、支店はバーミンガム＝ブラック・カントリ地域で『より決定的な影響力をもって行動することが』可能となり、本店が求める地場産業の経営体質（したがって「手形の質」）の改善や銀行政策の地方浸透にも貢献することができる——というのが支店長の基本的な経営戦略なのであった<sup>24</sup>。ともあれ、まず、19世紀第2四半期に割引口座を開設した金属加工業者の概要を鳥瞰しておこう。

### 【金属加工業者の割引口座：概況】

前掲第7表「割引口座開設企業の経営概況（1827～1850）」のうち（A）「総括表」および（C）「金属（おもに鉄）加工業一覧」に示したように、当時バーミンガム支店に割引勘定をもった金属加工業者は34経営で、その9割は初代支店長の在任中（ほとんどは開業二、三年のうち）に開設された口座である。その業種と立地は、バーミンガムに集中した「銃器・刀剣」（6企業）、「装身金具・ボタン」（7企業）や、ウエストブロミッチ、ウルヴァハンプトン、ダドリー近傍などの「釘」（6企業）をはじめ、各地の「金物・刃物」「ピン・針」「針金」「その他」（傘〔骨〕等）各種の製造業にわたっている<sup>25</sup>。

これらの金属加工業者の経営規模は、同じく割引口座を開いていた製鉄企業（36社）と比較して格段に小さかったことは、いうまでもない。平均でみた資本金は8,500ポンド、年間売上高は16,400ポンドで、それぞれ製鉄企業の平均の16%および22%程度である。1口座平均の割引認証枠（割引残高の最高限度）は3,100ポンド（製鉄では11,500ポンド）であり、またイングランド銀行で最も大口の2万ポンド口座をもつ企業が製鉄業では13社あったのに対して、金属加工業の場合には、この最高枠を認められた企業は皆無であり、1万ポンドの口座を開いた3企業 [C7] [C11] [C122] が最も大口の割引顧客なのであった。もっとも、この1万ポンド

企業は、ボタン製造業者ハモンド・ターナー・アンド・サンズ [C7] にしても、針金製造業者 J. W. フィプソン [C122] にしても、資本金（4～5万ポンド）、売上高（6～8万ポンド）ともほぼ製鉄企業の平均なみの規模であり、そのほかの金属加工業者でも、中小製鉄経営（とくに前述した「限界企業」＝「単独高炉経営」や小型の「結合経営」、また高炉をもたない「単独鍛造圧延経営」「単独鑄造経営」など）には勝るとも劣らぬ資本や年商をもつ企業が例外ではなかったから、製鉄企業の「末端部分は金属加工業者上層部と分ち難く結びついて」<sup>26</sup>いたという西部ミドランズ金属工業全体の構図は、バーミンガム支店の割引顧客のあいだでも再現されていたといってよい。

しかし、金属加工業者の割引口座に最も顕著な特徴は、口座の認証枠とその開設企業に小規模・零細なものが多いことである。第7表（C）から認証枠別に割引口座の分布を整理してみると、全部で34の口座のうち、上記3件を除く31件は5,000ポンドから500ポンドの口座であり、その過半数（17件）は2,000ポンド未満（1,500ポンド以下）の小規模口座に属している。内訳は1,500ポンドが1件、1,000ポンド6件（したがって1,000ポンド未満は10件）、800ポンド1件、600ポンド4件、残りの5件が最小規模の「500ポンド口座」である。ところで、バンク当局は『極く稀な場合を例外として、理事会は1,000ポンドないし2,000ポンド未満の認証額で割引口座を開設することはない』旨を全支店に通達していた<sup>27</sup>。じっさい、リヴァプール支店でもマンチェスター支店でも、私が営業書簡から確認した限り、19世紀前半に2,000ポンド未満の割引口座が開かれたことは——前者での2件の例外のほかは——一切ない（第8表）。これに対してバーミンガムの支店長ニコルズは開業早々『小規模製造業者の集合体』である地域経済の特殊性を本店に説得して、『バーミンガムの場合には500ポンド [まで] の小口な割引口座』の開設を認めるという「特例」を獲得

した<sup>28)</sup>。その結果、バーミンガム支店では製鉄業者や貿易商人を含む割引顧客全体でも1,500ポンド以下の小口「特例」口座が3割(800ポンド以下は15%)を占め、とりわけ金属加工業に限ればその割合は5割(800ポンド以下でも3割)に達していたのである。とくに、500~600ないし800ポンドという最小クラスの「特例」口座が10件、バーミンガム=ブラック・カントリ地域の各種金属加工業者のために開かれたことは特筆されてよい。

「500~600ないし800ポンド口座」企業層の経営規模を第7表(C)で検討すると、すでに言及した「装身金具」製造のパーセル[C226](資本金500ポンド、年売上高1,500ポンド、従業員10人)や同業のバレル[C134](資本1,000、年商2,000)を最も小規模な企業として、「銃器・ピストル」[C149]、「釘」[C125]、「かんな」[C55]、「金物」[C219]、「ピン・針・釣針」[C52]、「針」[C123][C212]の製造、「金属精錬」[C175]など、10企業平均で資本金2,130ポンド(最高4,000~最低500ポンド)、売上4,980(10,000~1,500)、従業員30人(100~10人;両端を除外すると平均22人)となる。ところで、ニコルズの推算(1827年)によれば『もし当地の全ての製造業者の帳簿を調べれば、彼らの年売上高は平均で4,000ポンドに満たないことは確かである』<sup>29)</sup>。また、議会委員会の報告(1843年)によれば「典型的なバーミンガムの工場では6人から30人の職工がいるだけ」だった<sup>30)</sup>。些細な数字は一応の目安にすぎないが、大雑把にみて、「500~600ないし800ポンド口座」企業群は平均してこの地域の「典型的」製造業者の上層、もしくはその上限を若干突き抜けつつあった企業層であり、そのなかには地域の「平均」規模を下回る小規模・零細経営も散見されたといえる。口座開設企業には、年商4,000ポンド以下(最小1,500ポンド)が少なくとも4経営、従業員30人以下(最低10人)の企業が同じく7経営含まれていたのである。

もちろん「1,000ポンド未満口座」は全体の約3割にすぎなかったから、全体として割引口座の開設が金属加工業者の上層に高い割合でみられたことは否めない。しかし、これまで研究史が一致して疑わなかったこととはいえ、「バーミンガム地域の金属加工業のなかで最大規模の企業だけが」<sup>31)</sup>割引口座を保有できたこととみることは、正確とはいえない<sup>32)</sup>。中央銀行政策形成途上のイングランド銀行で、『旺盛な活力と企業心をもつ小規模製造業者の凝集地』(ニコルズ)に立地したバーミンガム支店が、中小・零細規模の金属加工業者をも顧客とする「町工場の銀行」ともいうべき一面を有したことは、支店長ニコルズがこうして蓄積された「現場の経験」を背景に、バンク当局に『沢山の貴重で正確な情報』を提供し<sup>33)</sup>、対話や葛藤を通じてバンクの意志決定に一定の影響を与えていくだけに、興味深く、重要な事実といえるべきではなかろうか。

#### 【業種別にみた割引顧客・金属加工業者の事例】

第7表(C)の順序にそって各種金属加工業別の口座開設状況に立ち入ってみよう。

##### ①「銃器・刀剣」

銃器(とくに小銃・ピストル等の小火器)製造は「1800年にはバーミンガムの主要産業の一つになり」<sup>34)</sup>、1835年の商工人名録には全経営の約1割にあたる199名の「銃器製造業者」(部品メーカーを含む)が記載されているという<sup>35)</sup>。イングランド銀行バーミンガム支店に割引口座をもった銃器製造業者は6経営であり、そのうち2経営は刀剣製造業を兼営した。銃器製造は「狭い職場に多くの専門の熟練職人が働く典型的金属加工産業」<sup>36)</sup>であり、上記の6経営中4経営は、資本3~4千ポンド、売上4千~1万ポンド、従業員30~50人から50~80人の規模だった。最も大きかったのは2万ポンドの資本で5万ポンド以上の売上をあげたウェストレイ・リチャード[C214]であったが、彼は後年、後づめ銃の開発に成功し、騎兵隊に大量納

入して業界の第一人者となっている<sup>37)</sup>。

## ②「装身金具・ボタン」

装身金具 (トイ) とボタンの製造業もバーミンガムを代表する産業で、1835年にはそれぞれ83経営および84経営が存在したと伝えられているが<sup>38)</sup>、割引口座の開設は装身金具メーカー4経営、ボタン製造業者3経営について確認することができる。前者は資本1,000ポンド以下、売上2,000ポンド以下で最も小規模な割引口座 (限度額500ポンド) を認められた2企業と、1万ポンド以上の資本 (従業員は50人程度)、5,000~15,000ポンドの売上で5,000ポンドの割引枠を与えられた2企業に分化している。そのなかでも最も零細な企業が前述した金メッキ装飾品専門のトイ製造業者パーセル [C226] (資本金500ポンド、年売上高1,500ポンド、従業員10人) で、『従業員は女性ばかりの10名』だが『難しい工程』や『仕上げ』は『一点一点』経営者自身が担当して『大きな信用を得て』いたというこの町工場は、『正常な取引に基づく得意先の引受手形』 (the Acc<sup>ies</sup> of their customers taken in the due course of business) をバーミンガム支店で割引いた<sup>39)</sup>。おそらく、イングランド銀行全支店のなかでも最も零細な割引顧客だったと思われる。

ボタン製造業でも、金属加工業では最大規模の経営で1万ポンドの口座を開設したハモンド・ターナー・アンド・サンズ [C7] (資本金45,000ポンド、年売上高6万ポンド、従業員300~400人) から、比較的小規模で『どちらかというとも血の気が多いほうだが安全で公正に取引をする』<sup>40)</sup> ハズバック [C14] (資本金3,000、売上1万以下、従業員30) まで、大小のクラスが存在した。各種の金属製ボタン (『バーミンガム・ボタン』 "Brummagem buttons") は「国内市場での極めて潤沢な需要に加えて、合衆国や大陸への輸出も大量だった」から、いくつかの大企業が栄えていたが、ハモンド商会はその筆頭で、1860年代にも、最高級ボタンの製造に専門化して「4代にわたる業界

での指導的支配力」を誇っている<sup>41)</sup>。他方、ハズバックについては、支店長ニコルズが『バーミンガムで出回っている手形の多くは、製造業者の委託代理商ないし巡回商人 (Factors, and the Travellers of Manufacturing Houses) が——イングランド、スコットランドおよびウエールズの全域に及ぶ——旅先で商品を販売して受け取った手形を当地に送付してくる』もので、多くは『小額手形』であり、なかにはロンドン宛てであっても『銀行払い』でなく、『満期がきても一日や二日支払いが遅れることはしばしば』というものも存在したが、それでも『ほとんど全ての場合 [一、二日たてば] 支払われる [のだから安全性に問題はない!]] ことを本店側に説明するとき、彼 [ハズバック] の営みを引き合いに出しているので興味深い<sup>42)</sup>

## ③「釘」

製釘業はバーミンガムおよび特にブラック・カントリ地域の重要産業であり、「最も資本集約度が低い」<sup>43)</sup> (また「地域での就労者数が他のどの製造業よりも断然多い」<sup>44)</sup>) こと、また「製釘業者」 (nail manufacturer) が——中心職場を経営するほか——伝統的な手作業で製釘する周辺の「家内職場」 (domestic shops) を問屋制的に支配し、「屋根裏親方」 (garret masters) など男女の職工や児童を低賃金の「外業部労働者」 (outworkers) として組織していたこと<sup>45)</sup>、などは周知のとおりである。1825年の商工人名録にはブラック・カントリ地域の「製釘業・釘問屋」として26経営が記載され<sup>46)</sup>、最盛期 (1830年) の就労者数は——「明らかに誇大な推算」であるが——5万人といわれている<sup>47)</sup>。

19世紀第2四半期にイングランド銀行バーミンガム支店に割引口座をもった製釘業者はブラック・カントリ地域の6経営であるが、そのうち1経営 [C125] はレース編機械製造などいくつかの兼業をもつ小企業で、「製釘業者」としてはやや異質なので別にすると、残りの5経

営は、いずれも資本金7～8千から1万ポンド(1経営のみ2万ポンド)、年間売上高2万～2万5千ポンドで、ほぼ共通したサイズである。(従業員数に開きがあるのは、「外業部労働者」についての記載様式が不統一なことによるものと思われる。従業員「600～1,000人」の企業[C4]の場合には『主として(つまり大多数は)女性と児童』という注記があり、これと反対に、その下の企業[C33]については『男性が100人。女性と児童は別』という記載になっている<sup>48)</sup>。外業部を大胆に推計して加算すると、割引顧客である製釘5経営の就労者数は3～4,000人から5～6,000人にもなるであろう。)ともあれ、支店長によれば、こうした製釘業者が『割引に出す手形はほとんど全てロンドン払いであり、全て真正な営業取引から生じた』ものであることが期待されていた<sup>49)</sup>。

1830年代から、機械製釘の導入とベルギー(およびドイツ)の競争によってイギリスの手製釘生産(したがってその基盤である「家族的生産単位」)は衰退におもむき、世紀後半にはトラック制(truck system)もひろまって、手工製釘業は「苦汗職種」(sweated trades)の典型とされている<sup>50)</sup>。しかし、そのなかで、ダドリーとその近郊に立地した「馬蹄釘」製造業は「機械の競争にさらされない唯一の釘」<sup>51)</sup>を生産して活況と名声を高めていた。蹄鉄用の釘は第一級の良質な鉄と入念な手作業を必要としたため、機械化の試みは成功せず、そのためここでは賃金が高く、女性労働は稀で、トラック制も普及しなかった。1860年頃の就労者は約2,000人と伝えられている<sup>52)</sup>。1829年に「鎌・刃物・釘製造業者」としてバーミンガム支店に割引口座を開設したグリフィン父子会社[C159]は19世紀中葉にはこの馬蹄釘製造で筆頭格の企業に成長し、その商標(“G”のブランド)がドイツ企業に盗用されるほど優秀で人気のある製品を生産したといわれている<sup>53)</sup>。

ところで、バーミンガム支店は開業の当初から、中小規模の経営でも誠実に勤勉な、また単

に誠実・勤勉だけではなく技術開発や生産の効率化にも熱心な企業や企業家を積極的に評価し、そうした「バーミンガム型」の経営に割引機会を提供しようと努めていた。手作業が長く支配した製釘業の分野でも、開業間もない1828年2月には、支店長ニコルズが自動機械化された最新鋭の製釘工場(Patent Cut Nail Manufacturers) [E13]に割引口座を認めるよう、本店(理事会)に上申したと記録されている。この企業の経営者(二人のパートナー)は『人格きわめて高潔な』(highly respectable)だけでなく、『彼らの工場は見事な秩序で整然と管理され、その機械類は実に複雑で珍しいので、充分見学に値します。[棒鉄が]裁断され、頭を付け、[他の端を]尖らせ、釘が完全に仕上げられるまで、手労働が入り込む余地はないのです。』——支店側の評価はこのように高かったが、バンク当局は同社がアメリカ企業の『身代り』(外資系ダミー会社)で『バーミンガムとの関係が薄い』と指摘して難色を示したので、話は立ち消えになったようである<sup>54)</sup>。

#### ④「金物・刃物」

炭坑主が兼営する一企業を除いては概して小規模な経営で(平均資本額3,000ポンド)、スプーンとか鉋(かんな)の専門メーカーも割引顧客だった。零細な「階段用絨緞抑え金棒・なげし製造業者」(stair rod and moulding maker) (資本500ポンド、売上1,200ポンド、従業員6～10人)が300ポンドの割引口座を申請した事例さえ存在する<sup>55)</sup>。

なお、そのなかで従業員100人を使用する中堅的な金属スプーン製造業者だったジョン・イエイツ [C219]は、後年(1860年代)刃物製造業界の代表的な実業家として約400人を雇い、大量の商品を外国および植民地市場に供給して活躍する<sup>56)</sup>。

#### ⑤「ピン・針」

この小分類に属する4経営は売上高(平均6,500ポンド)、割引枠(平均600ポンド)とも金属加工業者のなかでも最小の規模である。周

知のように、アダム・スミスは『国富論』（1776年）の冒頭で「[ピンの] 小 Manufactory（製造場）をみた。10人しか雇用されていない」が、その10人が18工程を分業しつつ協業しているため、一人当たりの生産性は一人で全工程を担当する場合の240倍にもなると述べている。バーミンガムでは、18世紀半ばにさかのぼるピン製造業の場合「一本のピンを作るのに14人が別々の工程で手作業したのであり、多数の女性や子供がこの製造業によって働き口を得ていたのであるが、1840年代までに機械化が普及した」といわれている<sup>57)</sup>。1827年に最小規模（500ポンド）の割引口座を開設した「ピン・針・釣針製造業者」[C52]は資本3,000ポンド、売上6～7,000ポンド、従業員20人の小企業であるが、スミス時代のようなマニュファクチャーを基礎に——おそらく部分的には機械も導入し——経営を多角化したものと考えられる。

#### ⑥ 「針金」

針金製造業は金属加工業のなかで資本、売上、割引枠とも平均して最も規模の大きい顧客であったが、「金属総合取扱商」を兼ねた大型の一経営[C122]の存在によることが大きく、ここでも、250人を雇用する「針金製造・金属圧延・雑穀釜製造」の中堅企業[C133]のほか、資本3,000ポンド、売上8～9,000ポンド、従業員40人の小企業（「針金・炉格子製造」）[C29]も存在する。

#### ⑦ 「その他」

そのほか、資本は小さいが70～100人を雇用する「雨傘・日傘製造業者」[C8]なども少額の割引口座を認められていた。

#### [d-3] その他諸工業

以上にみた製鉄業（および真鍮鑄造業）・金属加工業という当地域の主要産業が、イングランド銀行バーミンガム支店の割引顧客である商工業者のなかで、企業数では3分の1、資本額では2分の1の重みをもち、割引認証枠の45%を占めて、支店最大の顧客層となっていた。し

かし金属工業以外にも当地には多様な地場産業、なかには「雑業」的な中小・零細企業も存在して、支店に口座を設けていた。そのなかには、第7表（D）「その他企業抄録」に例示したように、製紙業、櫛製造、タイル製造、リボン織屋、ブラシ製造、ワニス製造、皮なめし・製革業、木工業（「キャビネット・移動可能機製造業者」）、ガラス・陶器製造、カットグラス製造、絨緞製造、石鹼・アルカリ製品製造、宝石加工・金銀細工匠、ロープ・麻袋製造などがあり、ほかにもテープ製造とか漆職人など多彩な職種を拾い上げることができる。その企業数や資本金、年間売上高および割引認証枠の総計は、第7表（A）「総括表」に示されるように、いずれも金属加工業のそれをむしろ上回っているのである。

これら企業の経営規模をみると、「ガラス・陶器・煉瓦」関係の企業の平均資本規模（38,000ポンド）は製鉄企業に次いで大きく、「化学（薬・石鹼等）」工業は一企業あたりの年間売上高（35,000ポンド）の点で製鉄、真鍮、針金製造に次ぐ位置を占めている。この2分野の企業は平均して製鉄企業に次いで大きい割引認証枠（6～7千ポンド）を与えられている。なお、従業員数でみると、繊維関係の諸企業（平均約340人）が製鉄、製釘に次ぐ規模を示している。もっともこれらの諸分野でも、「抄録」に例示したように、資本5,700ポンド、売上2万ないし2万5千ポンド、従業員24人、割引枠2,000ポンドという資本集約型の中堅的「石鹼・アルカリ製品製造業者」[D198]はもとより、資本3,500ポンド、売上8,000ポンド、従業員12名、割引枠500ポンドの零細な「カットグラス製造業者」[D188]もバンク支店の顧客リストから排除されていない。繊維工業でも、抄録諸企業中最大規模のキダミンスターの「絨緞製造業者」ジョン・リー・アンド・サンズ（資本金・売上高とも5万ポンド、従業員600人）[D169]が12,000ポンドの割引口座を開いていた一方で、タムワースの零細な「テープ製造業



者」(資本3,500ポンド, 売上5,000ポンド) [D147]<sup>58)</sup>も500ポンド口座をもっている。その間にコヴェントリの2軒の「リボン織屋」(資本6~8千, 売上2~3万, 従業員200ないし300~500人) [D72] [D145] やウルヴァハンプトンの「ロープ・麻袋製造業者」(資本4千, 売上1万2千ないし1万5千, 従業員130人) [D225] 等がいて, 2~5千ポンドの割引口座で営業を支えていた。バーミンガム支店は企業規模を顧客選別の決定的な基準にしていたとは思われない。

念のため「抄録」記載の他業種の企業をみても, 「小規模企業」(資本4~7千ポンド, 売上1万~1万数千ポンド, 従業員40~70人, 割引枠1~3千ポンド程度) といえる「櫛製造業者」[D41], 「ブラシ製造業者」[D83], 「ワニス製造業者」[D84], さらに「零細企業」(資本2千ポンド未満, 売上3~6千ポンド, 従業員20~40人, 割引枠1千ポンド以下) とみなすべき「製紙業者」[D22], 「タイル製造業者」[D72], 「製革業者」[D87], 「キャビネット・移動可能機製造業者」[D101], 「宝石細工・銀匠・時計メーカー」[D201] など, 当時, イングランド銀行バーミンガム支店が小規模・零細な地場産業にも門戸を開いていたことを物語る事例が多数存在する。支店長は, たとえば上記の「タイル製造業者」[D72] についてそうであるように, これらの企業が規模は小さくても経営者が『立派な性格の持ち主で, 市場で引っ張り尻の良い商品を製造している』<sup>59)</sup>ことを強調して, バンク当局に割引口座を認めるよう推薦したのである。製鉄業者はもとより, 中小・零細規模の金属加工業者やその他の各種製造企業までがバーミンガムではイングランド銀行支店の顧客であったことは, 従来全く看過されてきたように思われる。「鉄屋の銀行」「町工場の銀行」「雑業の銀行」としての経験が, 支店経営のあり方やバンクの中央銀行政策形成史にどのような影響を与えたか——その前に商人の割引口座についても概観しておこう。

#### [d-4] 商業

##### 【商人の割引口座】

穀物・食品, 金属・石炭, 雑貨, 繊維などから貿易まで全てを一括すると, 商人の割引口座はバーミンガム支店に開設された割引口座(銀行業者の口座を除く)総数の43%を占め, 割引限度額の合計でも全体の36%に相当した。彼等の資本金の合計は顧客商工業者の資本金総額の27%だったが, 年間売上高では全体の41%の比率をもち, 支店にとって商人は金属工業に次いで重要な取引先だった(第7表(A))。

もっともこれは一応の分類で, 製造業者が手広く商業を兼営したり, 逆に商人が製造業を営んだケースも多数存在した。たとえば割引口座開設第1号となったバーミンガムのショー商会(Mess<sup>rs</sup> Charles, James & Charles Shaw) [D1] は営業書簡では<manufacturers and merchants>と記載されているが, 知人の回顧録によれば, この商会は「馬櫛[鉄櫛]職人」(a working maker of currycombs)だった父チャールズが弟と機械を開発し特許を取って経営を拡大したもので, しだいに「町工場」の様々な商品をサンプルで仕入れて手広く国内や海外に販売するようになった。19世紀中葉, 息子のチャールズの時代になっても, 「多面的な貿易のほか, 馬櫛, 鉄製・真鍮製の燭台, フライパン, 炉格子, 鑄造釘・裁断釘そのほか様々な商品の製造業者」として, 「精力的・方法的」で「指導力ある」経営手腕を発揮して「巨富を築き」, 「同世代ではミッドランド諸州で最も活発で効率的な商人兼製造業者」といわれるまでに成長した<sup>60)</sup>。1827年元旦, 開業当日に, 支店長ニコルズはこのショー商会にイングランド銀行としては最高額(2万ポンド)の割引口座を開くよう, 本店宛の書簡で申請した<sup>61)</sup>。

そのほか「真鍮鑄造・鉄器卸売」(Brass Founders & Wholesale Ironmongers) [D17], 「銃器・刀剣製造・委託輸出」(Gun & Sword Manufacturer & Commission Merchant) [C5], 「釘製造・委託販売・鉄器卸売・鉄輸出」

第10表 小額割引口座 (商人) 一覧 (1827~1843)

	承認 番号	書簡 番号	業 種
金属・ 石炭	50 (E9)	57	Coal Merchant
	76	105	Coal Dealer
	D 86	132	Iron Merchant
	105	178	Coal & Iron Stone Merchant
	238	854	Merchant (principally the Irish, & the Metal Trade)
穀 物・食 料 品	21	19	Maltster
	42	42	Grocer, & Cheese & Butter Factor
	D 65	88	Corn, Flour & Provision Dealer
	97 (E8)	162	Maltster and Corn Dealer
	D 99	168	Butter & Provision Dealer
	D124	211	Corn Dealer
	160	261	Wine & Spirit Merchant & Maltster
	180	302	Millers, Corn Dealers & Cheese Factors
	193	324	Butter & Cheese Factor
218	631	Grocer, Tea Dealer & Chandler, Wholesale & Retail	
雑 貨	108	184	Druggist & Grocer
	167	267	Druggist, Grocer and Hop Dealer
	200	317	Wholesale Paper Dealer
	205	360	Wholesale Chemists Druggists
織 維	117	204	Cloth Merchant
	164	265	Hosier
そ の 他	132	224	Dealer in Bullion
	150	243	Wholesale Glass, Lead & Colour Merchant
	238 b	854	Wholesale Jeweller
	238 e	861	Timber Merchant
一 般	31	27	Factor
	163	264	Factor
商 工 業 兼 営	20	19	Builders & Timber Merchants
	30	27	Timber Merchant & Wood Turner
	39	36	Gold Key Maker & Jeweller
	73	102	Wholesale Stationer & Marble Paper Manufacturer
	D 87	132	Currier & Leather Factor
	175	279	Refiner & Dealer in Metals
	C194	326	Metal Dealers & Manufacturers of Rolled Metals & Maslin Kettles
212	431	Needle Maker & Factor	
平均値 (A)	※全経営 (35経営) の単純平均。		#不明の3経営を除いた32経営の単純
平均値 (B)	# 1万ポンド超の1経営を除く34経営の平均。		☆2万ポンド前後の3経営を除く29経営

[備考] イングランド銀行本・支店間の営業書簡より作成。略号等は第7表の「備考」と同じである。

(Nail Manufacturers and Factors, Wholesale Ironmongers and Iron Merchants) [C33], 「ガラス・陶器製造販売」(Glass & Earthware Dealers & Manufacturers) [D148], 「皮なめし・皮革委託販売」(Currier & Leather Factor) [D87] など、商工兼業は30経営前後存在する。第7表では、それらは原則として製造業に分類されている。

商業に分類したものなかでは、「貿易 (お

よび一般商業)」「金属 (および石炭)」「穀物・食品」関係が企業数も多く経営規模も大きい。「貿易 (および一般商業)」は取扱商品が特定されていない商人で、「総合商社」(general merchants) を含み約30経営あるが、その多くは貿易商人で、取引先が記載されているなかでは対米貿易が多い。「金属 (および石炭)」の分野でも——「広大な国内市場の補完物」<sup>6)</sup>として成長してきた釘等の鉄製品や鉄材の外国市場

所在地	資本金 (£'000)	年売上高	割引枠 (£)	承認 年月日
B'ham	1.5	5	500	28. 7.24
W'ton	1.5	12	600	27.10.18
W.B'ch	1.6	—	800	28. 2.14
Dudley	2	15	1,000	8.21
B'ham	3	10	800	42. 3. 4
—	1	—	500	27. 2. 8
—	3	8	1,000	3.29
—	1	20	600	8. 9
—	1.5	12~15	500	28. 5.29
n.B'ton	2	8	1,000	6.26
B'ham	1.6	8	500	12.18
B'ham	5	6~ 8	1,000	29. 6.25
B'ham	2.5	15~20	1,000	30. 1.14
B'ham	3	6	800	31. 5. 6
—	4	25	1,000	34. 7.10
B'ham	1	5	500	28. 9.11
B'ham	3	12	1,000	29. 7.23
B'ham	3	5	700	30.10. 7
B'ham	2.8	5	800	12.16
B'ham	3	15	800	28.12. 6
B'ham	2.5	8~10	800	29. 7.16
—	1.6	10	500	29. 1.22
B'ham	1	4	500	4. 2
B'ham	8	15	1,000	42. 7.21
B'ham	8	12	1,000	43.10. 5
—	4.5	—	700	27. 2.15
B'ham	4	6~ 8	1,000	29. 7.16
B'ham	6	4	1,000	27. 2. 1
—	10~12	8~ 9	1,000	2.15
—	2	2	1,000	3. 8
B'ham	1.6	6	500	10. 4
B'ham	1.2	3~ 4	500	28. 2.14
B'ham	2.5	10	600	29. 9.24
—	2	8~10	600	30. 5.13
—	4	5	600	32.10.27
平均.	※ 3.0	# 9.4	※ 734	
営の平均.	※ 2.8	☆ 8.3		

がアメリカを中心に拡大し、特に当地域が鉄道の建設で4大港（ロンドン、リヴァプール、ブリストル、ハル）と結ばれる30年代後半から40年代初めに先立って、地場産業や地元の商人が『リヴァプール [やロンドン] 商人の介入なしに外国市場に直接船積みする』傾向が強くなり、イングランド銀行バーミンガム支店の『これまで全く貿易業務に関係しなかった顧客が支店口座の運用にあたって支店長に [貿易関係の]

情報を問い合わせる』ようになったという『バーミンガムの商業の全く新しい特徴』<sup>63)</sup>を反映して——「鉄材輸出商」(Iron Merchant) や「金物輸出代理商」(Hardware Commission Merchant) の数が多く、国内市場向けの「金属取扱商」(Dealer in Metals) や「委託代理商」(Factor, principally of Ironmongery, Saddlery and general, to the Home Trade [D245]) 等と並んでいた。また「穀物・食品」関係では「穀物商」(Corn Dealers), 「肉屋・食料品商」(Butcher & Provision Dealer), 「粉屋・麦芽商・穀物仲買人」(Miller, Maltster & Corn Factor), 「食品・チーズ・バター仲買商」(Grocer & Cheese & Butter Factor), 「紅茶取扱商」(Tea Dealer), 「ワイン・火酒商」(Wine & Spirit Merchant), 「ホップ・種子商」(Hop and Seed Merchants) など多彩な卸売商や仲買人が、バンク支店に手形を持ち込んだ。

商人のなかでも「貿易」「金属・石炭」「穀物・食品」に分類される企業は比較的経営規模が大きく（第7表 (A) 参照）、とくに金属関係（金物類等）の輸出商には大型の商社がいくつか存在した。なかでも前述したバーミンガムのショー商会 [D1]（資本6万、年商10万）とダドリーの「鉄器商・貿易商・代理商」(Ironmongers, Merchants & Factors) バッジャー商会 (Thomas & Isaac Badger) [承認番号157]<sup>64)</sup>（資本4~5万、年商5万）は限度額2万ポンドの割引口座を認められていたが、このイングランド銀行で最も大口の「2万ポンド口座」をもったのは、バーミンガム支店の場合、19世紀第2四半期を通じて、割引口座を開設した全商工業者の6%、15経営にすぎず、製鉄業者以外ではこの2企業だけだった<sup>65)</sup>。また、割引口座を開設した商業経営で資本金が最大だったのはウルヴァハンプトン近郊の「鉄・石炭商」(Iron & Coal Merchants) [141]<sup>66)</sup>（資本8万、年商5万、割引枠1万5千）であり、年間売上では、バーミンガムの「対米貿易商・代理商」(American Merchant & Agent)

ヴァン・ヴァート (Henry van Wart) [126]<sup>67)</sup> (資本1万, 年商10万, 割引枠7千) がショー商会と首位で並んでいた。オランダ系アメリカ人として生れたヴァン・ヴァートはバーミンガムに移住してイギリスに帰化し, 「バーミンガムをはじめとする各地の製品を大量に買付けてニューヨークへ船積みする」輸出業者として出発したが, やがて自前の商品を販売するのではなく, 委託を受けて商品を売買する代理商として成功した。「商人として彼は聡明, 機敏, 単刀直入, 理路整然として, 固く名誉を重んじた。その誠心誠意の人柄で製造業者にも顧客にも広く敬愛され, 社員や職員にも慕われて, 多くは老年まで勤続した」と伝えられている。彼はまた, 市制施行 (1838年) 後, 参事となり, 治安判事にも任命されている<sup>68)</sup>。

しかし「貿易・商業一般」「金属・石炭」「穀物・食品」分野の商人でも, 第10表に示すように, 資本規模が1,000~1,500ポンド前後の鉄商人, 石炭商, 穀物・穀粉・食品・麦芽商や, 3,000~4,500ポンド程度の委託代理商, 金物輸出商, バター・チーズ仲買商などが500~800ポンドの小額割引口座を開いていたことも見逃せない。その他の商業分野では, 平均値でみても経営規模は小さくなり (第7表 (A)), 平均では比較的大きい繊維取引でも——2万ポンド台の資本金で年間5~10万ポンドの売上をもつ羊毛商や麻織物・毛織物卸商が5千~1万ポンドの口座をもつ一方——資本2,500~3,000ポンドの織物商人やメリヤス商が800ポンドの口座を開いていた。最も小口の割引口座を開いたグループのなかには, 資本金1,000~1,600ポンドの雑貨・薬剤商, 地金取扱商, ガラス・鉛・顔料卸売商, 書籍卸商, 皮革仲買商などが存在した。第10表によれば, 当時 (この場合は1827年の開業から17年間) バーミンガム支店に1,000ポンド以下の小口口座を開設したことが確認できた商人は35経営で, 彼等はバーミンガムおよびブラック・カントリ (ウルヴァハンプトン, ウェスト・ブロミッチ, グドリーなど) に立地

して, 平均2,800ポンドの資本で年商8,300ポンドの売上をもち, 最高割引残高700ポンド限度の口座をイングランド銀行の支店に置いて手形を割引いた。『取引は大きくないが, ビジネスでは時間を守り安全で立派な人物とみなされている』商人 [D2] を積極的に評価するというのがバンクとくにバーミンガム支店の方針であり, 初代支店長ニコルズは, 資本や取引高が小さい場合でも, 本店宛の申告書に, たとえば『商人として注意深く堅実な立派な人物』[31] などのコメントを附記して, 小額口座の開設に力を入れていたのである<sup>69)</sup>。こうして, 商人の割引口座のリストには, 資本金では大は8万ポンドから小は1,000ポンドまで, 年商では10万ポンドから2,000ポンドまで, 大小多彩な経営が, 2万ポンドから500ポンドまでという様々な規模の割引枠で口座を開設していたことが物語られている。

製鉄業, 金属加工業, その他諸工業, 商業について行なった以上の検討から, 割引口座を開設できたのは「大多数が第一級の巨大商社 (large merchant houses of first class standing)」であり「最大規模の企業だけ (only the largest firms)」であったとか, 「[割引口座開設の] 申請者は大部分が大規模な商人と製造業者 (the larger merchants and manufactories)」であり「大多数の小企業者 (small entrepreneurs) は排除されていた」という通説<sup>70)</sup>が, バーミンガム支店に関しては——割引実績の量的な比重は別の問題として残るが——正しくないと結論することができる。

#### 【割引口座の開設条件】

イングランド銀行は1812年3月の理事会決定で割引口座の開設を『営業歴2年以上の卸売業者 (wholesale Trader)』に限定し, また, これより先1809年には『外国人 (Foreyners) には割引口座の開設を認可しない』ことを定めていた<sup>71)</sup>。『卸売業者』といっても『小売を本業としない』という意味であって, 卸売商のほか

貿易商や製造業者も——『時に一個口で小売する』にせよ——口座を開けたことは『いうまでもない』<sup>72)</sup>。バーミンガム支店長は『当地の極めて多数の製造業者は、製造した商品を広く商人に供給するほか、工場の棟続きに売店をもって小売している』ことを指摘して、そうした製造業者や、同様な書籍卸商 [73 (←E5)], 銀匠 [E17] のケースにつき弾力的な対応を求めている<sup>73)</sup>。支店長はまた『イギリス人 (British Subject) であろうがなかろうが、割引がイギリス経済のためになるなら問題ない』という立場から外国人口座の禁止に反対し、とくに『商業代理人』(Commercial Agents) にはアメリカ人が多いため、この禁止措置が『余所のどこよりも当地域で支店手形業務の妨げとなっている』ことを強調した。そして外国人口座を承認して、その手形を『手形そのものの価値によって』判断し優良な手形は割引くという裁量権を支店長に与えるように要請した<sup>74)</sup>。1828年にバンク当局は『5年以上の営業歴』を条件に禁止規定を緩和し、翌年アメリカ国籍でバーミンガムに在住する二人の「対米貿易商・代理商」[156 (←E10)] [161] に割引口座が認められている<sup>75)</sup>。

ところで、19世紀バーミンガム＝ブラック・カントリ地域の石炭・製鉄業や製釘業・製鎖業、馬具製造業などで盛んに行なわれたトラック制の代表的な一形態に、経営者(「トラック親方」truck master)が職場で「売店」(“tommy shop”)を経営し、小麦粉、ベイコン、チーズ、砂糖、煙草、ローソクなどの食料品や日用品の購入を労働者に強制する直営「売店」制度があったことは周知である<sup>76)</sup>。この場合「トラック親方」は『[売店での]商品の販売による利益』のほか『[売店用]商品を[たとえば]二ヶ月の信用で購入する利益』があったから<sup>77)</sup>、「売店」制はしばしば弱体企業の『不正な競争手段』<sup>78)</sup>となり、またときには「若干の最も大きい製鉄業者や最も尊敬すべきミドル・クラスの人々」<sup>79)</sup>でもこの制度を活用したといわれて

いる。そして、この工場直営の小売店舗への納入業者に対して割引口座を認めるかどうかという点でも、以下のように、これを不健全として拒否する本店と、その有益性を主張するバーミンガム支店長との意見が対立した。

1828年暮にダドリー近郊の「食肉卸・牧畜業者」[E16]が「500ポンド枠」の割引口座を申請したのに対して、本店側は支店長に次のような理由で拒否することを通告した。『割引を予定される手形は、製鉄業者たちの売店 (the shops) に納入する食料品に対して [食肉商が] 振出す手形と考えて間違いないが、その食料品は貨幣賃金の代わりに労働者に供給されるもので、消耗品であるから [本来は] 作業所に納品された時に即座に [現金で] 支払われるべきものである。……賃金の支払がこうして [手形の満期日まで事実上] 繰り延べられるわけで、信用制度を刺激して偽の資本 (false Capital) を創出することによって、結局は製鉄業者の不利益をもたらすことになる』<sup>80)</sup>。——これに対して支店長は、『粉屋、麦芽商、肉屋等々によって売手 [「売店」] に与えられる信用』が『製鉄業者の作業所を実質上損失無しに操業させ得ている』ばかりでなく、その商品も零細な小売店より『良質で安価』であることや、『労働者が完全に雇主の監理下に従属させられるというが、そのほうが、彼等が全く自己管理のもとに放置され好きな所で好きなようにお金を使う場合より、飲酒も浪費もはるかに少ない』ことなどを論拠として「売店」制を擁護した。——しかし、総裁は『良く規制された売店が労働者に有益でありうることは承認するにしても、売店が既に拡張し過ぎた信用制度をさらに膨らませる手段とされてはならない』という立場を堅持して譲らなかったのである<sup>82)</sup>。

#### 〔e〕信用関係の展開と世界市場

割引口座の検討から確認できたように、開業当初のイングランド銀行バーミンガム支店は、広範な中小商工企業をも顧客にして、競争的な

「割引銀行」としての性格をもっていた。その基盤には商業信用（企業間信用）の「草の根」的な展開と手形流通の浸透が存在する。顧客企業の信用取引について鳥瞰しておこう、

#### 【商業信用の連鎖と手形流通】

1832年の夏、バーミンガムで開かれた公開討論会において、演壇にたったアトウッド (Thomas Attwood), ジョーンズ (Charles Jones), コベット (William Cobett) は、それぞれの立場から、この地域の経済界と『勤労諸階級』(the industrious classes) の生活にとって、経済の『巨大な上部構造』となっている信用取引を保全し拡大することが重要な課題であることを浮き彫りにした<sup>83)</sup>。とくに、アトウッドが「生産は消費であり消費は生産である」(『ある系列の商品を生産することは、とりもなおさず他の系列の商品を消費することにほかならない』) という観点から『生産・分配・消費』を包括する『循環システム』(その『巨大さとヴァイタリティー』) に焦点をしばって、『信用によって営まれている取引の巨大さ』と『為替手形・約束手形・小切手その他の信用手段』の大量の流通に注意を促したのを承けて、ジョーンズが、そうした商業信用展開の原型を、当地域の発展を牽引した金属工業の担い手たちの購買力を起点とする地域内の経済循環の基本モデルとして提示していることは興味深い。すなわち、ジョーンズは『信用は商業の魂』というピットの言葉を引用し、『為替手形はいまや外国貿易のみでなく国内取引でも主要な清算手段となっている』と強調して、「真鍮細工師」(brazier) が「村の仕立屋」(village tailor) で上衣を誂えるために先ず「反物商」(mercier) で生地を買うケースを例として、聴衆に説明する。これによって<<「反物商」←「織元」(clothier) ←「羊毛商」(wool-merchant) ←「農民」(farmer) >>という商品の流れが実現し、そのさい『反物商から受取った為替手形を織元が裏書して羊毛商に支払い、それがまた裏書さ

れて農民に支払われ、この農民がそれを「銀行業者」(banker) のもとで割引いて地代を払い、「地主」(landlord) が「肉屋」(butcher) や「パン屋」(baker) に支払い、彼等がそれぞれの買掛金を支払うというわけで、皆が滞りなく繁栄し』生産が拡大して、「労働者」(workmen, labourers) の雇用も確保されるというのである。ジョーンズはこのような「草の根」の連鎖を含めて信用取引の安全を保障するために、通貨改革と『国民銀行』(National Bank) —その『支店網』(National Branch Banks) —の新設を主張した。コベットはこの改革構想には批判的だったが、商業信用の「国民的」展開の事実は前提して、そのうえで、イギリスはアメリカに対して3千万ポンド(うちバーミンガムは百万ポンド)の債権をもつから「貿易商人」(merchants)の利害も重要であると、やや皮肉をこめて指摘している。

イングランド銀行バーミンガム支店の割引顧客の市場と信用がここで描かれたように単純でなかったことはいうまでもないが、その複雑で巨額な信用取引も、この地域における信用の広範で奥深い展開を基盤としていたことは記憶しておきたい。

#### 【顧客企業の市場と信用】

基軸産業の製鉄業の場合『4ヶ月手形で支払いを受けるのが確立した慣習』となっていた。そのため割引適格手形の期限を3ヶ月以内としたバンクの規定がしばしば紛争の種になり、代替措置として、4ヶ月以内の手形を担保とした短期(1ヶ月以内)の「つなぎ融資」が間歇的に認められたことは既述のとおりである。西部ミドラングスの製鉄業は全体として内需(地域市場)指向の中小製鉄資本であり、なかには、『取引の半分ほどはボルトン=ワット商会[への納品]であって、商会がそのロンドン代理店宛に2ヶ月の手形を振出して彼に支払う』という恵まれた相対取引も存在した<sup>84)</sup>。しかし輸出も少なくなく、ロンドン、リヴァプール、

ブリストルなどの有力商社宛に彼等が振出す『全てロンドン払いの』手形は、期限は長期だったが支店には重要な優良手形だった<sup>85)</sup>。

ところで、ウエスト・プロミッチでホーロー製品などを生産した鑄鉄業者ケンリック [B196] の会計帳簿は、この「軽鑄造業の代表」が製品の一部を直接国内各地の鉄器小売商に販売したが、多くは商人とくに委託代理商 (factors) に依頼して国内の小売商や海外の輸入業者に販売したことを示しており、これが多くの生産者・荷主に共通した販売形態だったと思われる。ケンリックは、国内市場では、鉄器卸商などが兼ねることが多かった代理商に製品を委託し、代理商が自ら、また巡回販売人 (travelling salesmen) や代理人 (agents) を雇って各地で販路を開拓した。また海外へは、ケンリック同様バーミンガム支店の割引顧客だったショー商会 [D1] などバーミンガムの有力商人に販売を委託し、「販売価格 [を見越してそ] の相当部分について委託代理商に宛てて手形を振出して、その手形を銀行で割引いた」<sup>86)</sup>。

このように国内取引でも対外貿易でも委託代理商の活躍は目覚ましく、委託代理業務は「バーミンガムにおける最も盛んで最も重要なビジネスに成長した」といわれている<sup>87)</sup>。

#### 【委託代理商の活躍】

『貿易商人 (merchants) で委託代理商 (factors) でない者は少ししかない』<sup>88)</sup>とさえいわれるから一応の目安にすぎないが、割引口座開設申請書に「委託代理商」(Factor, General Factor, Commission Agent, Mercantile Agent とか、取引国や営業分野を併記した American Agent, Hardware Commission Merchant, Corn Factor 等々) と記載された経営は全「商人」の約3割に達し、これに製造業者で代理商を兼営する者を加えると、その数は40数社となる。そのなかには、最高の割引枠 (2万ポンド) を認められたダドリーの「鉄器商・貿易商・委託代理商」[157] や資本金も年商もこ

れを凌駕する「貿易商=代理商」[D38] などから、最低規模の「500ポンド口座」を開いた「皮なめし=皮革商」[D87] や、「鉄器 (馬具その他一般) 等国内代理商」[D241] 等々、規模も業態も多彩な経営が存在する。国内取引と貿易に分けて、若干敷衍してみよう。

#### ①国内代理商

国内取引では上記の「鉄器 (馬具その他一般) 等国内代理商」< Factor, principally of Ironmongery (Sadlers' and general) to home trade > 等の金属関係と、「穀物代理商」等の穀物・食品関係の卸売代理商が多いが<sup>89)</sup>、「宝石・銀細工等代理商」[128] もバーミンガムらしい業種として注目されている<sup>90)</sup>。ここでは、製造業者と代理商の信用取引を支店長ニコルズの本店への報告によって検討しよう。彼は前述した従業員30人の「ボタン製造業者」で支店の割引顧客となったハズバック [C14]などを例として、当地域に広くみられた一般的な取引慣行を次のように説明している。

製造業者は代理商に委託して各地に製品を販売したが、その代金は、代理商が地方から送ってくる小額の手形で支払われたり、あるいは製造業者が代理商宛てに手形を振出したりして決済した。ニコルズによれば、すでに引用したが、『バーミンガムで出回っている手形の多くは、製造業者の委託代理商ないし巡回商人 (Factors, and the Travellers of Manufacturing Houses) が——イングランド、スコットランドおよびウエールズの全域に及ぶ——旅先で商品を販売して受取った手形を当地に送付して』きたもので、その『多くは地方銀行やスコットランドの銀行がロンドン代理店宛てに振出した手形』である。ところで『土曜日はバーミンガムの全ての製造業者その他の賃金支払日なのですが、巡回商人や顧客から製造業者への [手形の] 送金が木曜・金曜に集中することがあると、受取った手形の引受けを求める余裕がありません。』支店長はこのような未引受手形を個人銀行が割引いて顧客を吸収していることを説明し

て、イングランド銀行もその例に習うよう本店を説得した<sup>91)</sup>。製造業者はまた、地方の卸売代理商宛てに手形を振出し代理商がこれを引受けるという『手形振出・手形引受』(D'tfs or Acceptances between the Manufacturers here and his local correspondent)<sup>92)</sup>の関係で代金を回収することも多かった。当時バーミンガムでは『従業員は女性ばかりの10名』というあの「装飾金具メーカー」パーセル [226] でも『正常な取引に基づく顧客の引受手形 (Acc<sup>cies</sup>) を [イングランド銀行バーミンガム支店で] 割引に出して』<sup>93)</sup> おり、『小規模製造業者 (Small Manufacturers)』が『商品を引渡して振出したものである場合には』『振出手形 (drafts) の割引に応ずる』というのがバンクの方針となっていた<sup>94)</sup>。

それはともあれ、総じて『バーミンガム手形の特徴』は『額面が小さく』『支払いも不規則』で、ロンドン払いの場合でも『手数料を惜しんで』<sup>95)</sup> 銀行払いとしたがらないなど、支店長自身が改善には『時と忍耐』が必要と認める乱脈ぶりも存在した。彼は、半公信 (親展公文) のなかで「バーミンガム手形」は『満期がきても一日や二日支払いが遅れることはしばしば』だが、『ほとんど全ての場合 [一、二日たてば] 支払われる』から心配ない、などと書いているから、銀行当局の驚きも想像に難くない。おそらく、手形が満期に落ちなくても、それは当事者の信用とか能力というよりは、深く広く根を張った当地の長い行動様式なのだというのがニコルズの真意であったろう<sup>96)</sup>。いずれにせよ、ニコルズは、『小規模製造業者』がこの地域では『旺盛な活力と企業心の持ち主』で、小額だが『真正の商取引から生じた極めて優良な』手形を頻繁に持込むから、「500ポンド口座」でも年間の割引総額は大きなものになることを強調する。むしろ小額の手形と小額の口座のほうが『バーミンガムの場合には』正しく有効に機能して『イングランド銀行の目的を達成するのに役立つ』というのである<sup>97)</sup>。バーミンガム支

店に独自の小規模割引口座はこのような認識を基礎にして制度化されたものであり、製造業者と卸売代理商との活発な取引の姿がそこには投影されていたとみることができる。

## ②貿易代理商

開業まもなく、支店長は「貿易代理商」(Mercantile Agents)、とくに对米貿易を担う委託代理商に割引口座を開くことの可否を本店に照会し、差し支えない旨の回答を受けた。貿易代理商についてニコルズはこう説明している。『現在バーミンガムには、Merchants と称してはいるが、実際には自分自身の商業取引はほとんど、あるいは全く営んでいないので、むしろ Agents といったほうが適当な人々がいます。Agents の多くは一般的にはそう大きな資産を持たないが性格も行動も大変に優れた人物です。彼等は手数料で支払いを受けますが、……たいていの場合、海外 (とくにアメリカ) から注文を受けた時にロンドンやリヴァプールの商社宛ての手形を受取り、それで委託主に委託荷の代金を支払います。手形はしばしば合衆国銀行によって、一般にはベアリング商会など、この国で最も著名な商社 [マーチャント・バンカー] 宛てに振出されたものです。』——本店からの回答には、口座開設の条件として、営業歴2年以上のイギリス人で『厳正な名誉心、誠実、規則正しさ』を備えた経営者であることのほか、割引は『代理商が正常な取引において受取り、非常に優れた第一級の商社が引受けた手形に限られ、代理商自身の振出手形 (their own Dfts) はいかなる場合でも割引かない』ことが強調されている。商品売買の裏付けのある「真正の手形」(real bill) に割引を限定し、後述の委託荷 (この場合は再委託荷) 前貸金融に利用される危険がより高い「振出手形」には関係しないという方針が看取されよう<sup>97)</sup>。

なお開業翌年の1828年4月、イングランド銀行は「正規の割引口座」をもたない顧客のため諸支店が随時に手形を割引く「口座外割引勘定」(Miscellaneous Discount Account) の制



度を創設したが、理事会議事録には『とくに念頭に置く手形は外国為替手形とアイルランド、スコットランドの銀行および地方銀行がそのロンドン代理店宛てに振出した手形である』と記載されている。そして、バーミンガム支店長の要望を容れて、『外国手形のなかでも〔第1級の〕アメリカ手形 (American Bills), すなわち合衆国銀行によってベアリングその他の著名な商社〔マーチャント・バンカー〕宛てに振出され、支店所在地の商業代理店 (居住者) に送付されてくる手形』については、その代理商が割引にもちこむ場合、英国人の署名は割引依頼人を除くと一名しかない (したがって規定上割引適格手形でない) が、例外として割引の対象とすることが認められている<sup>98)</sup>。

## 【委託荷見返前貸制度の展開】

### ①委託荷担保前貸の盛況

ところで、委託代理商は、輸出取引の分野でいえば、イギリスの製造業者・荷主と外国の輸入業者との売買を仲介するだけではなく、普通、「委託荷見返前貸制度」(system of advances and consignment) と呼ばれる金融業務を展開した。すなわち、地方の委託代理商は製造業者から委託荷を受取ってその輸出を業務とするが、そのさい代理商は、まだ買手がつかない委託荷を見返りとして、製造業者が船積みと同時に委託代理商宛てに手形を振出すことを承認し、この手形を引受けた。手形は通常インボイス価格の3分の2から4分の3程度の額面だったが、製造業者 (とりわけ資力の乏しい中小の企業) はこの手形を割引いて資金を調達した<sup>99)</sup>。他方、地方——バーミンガム＝ブラック・カントリ地域——の委託代理商は委託された積荷の販売をロンドンやリヴァプールなどの商社に再委託し、今度は自らが資金を調達するために手形を振出して委託荷見返前貸制度を活用することが多かった。こうした委託・再委託 (さらには再々委託) と委託荷見返前貸の全連鎖の頂点には、ベアリング商会など有力な引受商会 (マー

チャント・バンカー) が君臨しアメリカの銀行や商社とコルレス関係を結んで「引受信用」を与えていた<sup>100)</sup>。

もちろん「大手製造業者は、委託荷見返前貸制度の全盛期においても、商人の注文にもとづく輸出取引をしていた」<sup>101)</sup>といわれている。しかし、いずれにせよ、本稿が対象とする19世紀第2四半期がこの制度の「全盛期」であり、西部ミドラングズの信用関係のなかでそれが大きな役割を果たしていたことは疑いない。じっさい、イングランド銀行地方支店開業の前夜には、一連の「委託代理商法」(Factors Acts) の初めとなる1823年法 (4 George IV, c. 83), 同1825年修正法 (6 George IV, c. 94) が制定され、委託荷見返前貸制度が法的に認知され保護されることになった。両法は多くの委託代理商が引受業務をつうじて荷主 (製造業者) の前貸人になっているという認識をふまえて、委託代理商 (船荷証券の所有者) を貨物の「真の所有者」(「先取特権」[lien] の所有者) と見做すことによって、委託代理商に担保権を保障し、さらにその代理商に前貸 (引受信用) を供与する別の代理商がある場合には後者に「先取特権」が再移譲されることを規定したのである。なお、1826年3月には「イングランド銀行の担保金融を促進する法律」(7 George IV, c. 94) が公布され、25年法の趣旨が敷衍されて、イングランド銀行が船荷証券の所有者 (委託代理商) に委託荷担保金融を実施する途が開かれた<sup>102)</sup>。

### ②世界市場と架空信用

委託荷見返前貸制度は貿易と生産の拡大に貢献し、とくに資力の弱い中小企業の経営を助ける面はあったが、しかし、本来製造業者・荷主は発送した商品に買手がついて初めて手形の振出資格を取得する段取りとなるべきものであるにもかかわらず、この制度では委託と同時に振出して、これを割引くこともできたから、販売の裏付けのない商品で架空の資本を創出できたわけであり、その意味でこの手形は融通手形、金融手形の側面をもっていた。もともと委託販

売そのものが海外からの注文によるのではなく売手の予測需要にもとづく取引で、その意味で「本質的性格において投機的」なのであったが<sup>103)</sup>、委託荷を担保とした信用の供与は、現実には架空需要と架空信用にもとづく大量の委託荷を世界市場に送り出すこととなった。イングランド銀行バーミンガム支店は『すべて真正の取引 (bona fide transactions) にもとづく手形』を割引いていることを折に触れて強調しているが、「自己振出手形」は別として、大量の「アメリカ手形」について実需にもとづく「真正手形」(real bill) か否かを厳密に識別することは困難であった。それに、バンクがいかに「真正手形」原則に忠実であったとしても、過剰信用・過剰生産が崩壊して全信用機構が危機に瀕し、『当地のアメリカ貿易関係者が破綻して、バーミンガム経済がこれに巻き込まれる』事態となれば、支店も嵐の圏外に立てないことは当然で、むしろ第一に責任を問われる立場にある<sup>104)</sup>。バーミンガム支店長とその顧客企業は、1830年代に、そのような世界市場的な構図の場に身を置き、それぞれの形で経験を積むことになったのであった。

一例として、1828年の暮に7,000ポンドの割引口座を開設したバーミンガムの「対米貿易商・委託代理商」ヴァン・ヴァート (Henry van Wart) ——資本金1万ポンド、年商10万ポンド—— [126]<sup>105)</sup> についてみよう。オランダ系アメリカ人で農民の子として育ったヴァン・ヴァートは、1807年に独立してバーミンガムで開業した。英国籍を取得して、当初「バーミンガムをはじめとする各地の製品を大量に買付けてニューヨークへ船積みする」独立の輸出商だったが倒産し、委託代理商に転じて成功、「バーミンガムで最も大規模で重要な人物」といわれるまでに発展した。同時代の回想録には、先にも引用したが、「商人として彼は聡明、機敏、単刀直入、理路整然として、固く名誉を重んじた。その誠心誠意の人柄で製造業者にも顧客にも広く敬愛され、社員や職員にも慕われて、

多くは老年まで勤続した」と書かれている<sup>106)</sup>。このような優れた実業家だったが、波乱も多かった。1832年、対米輸出が激減したときには、ヴァン・ヴァート商会の苦境も著しく、ブラウン、ウィギン両商会に委託荷を再委託して『委託商品価格の3分の1ないし4分の3を限度に両商会宛てに手形を振出している』のだが、これらの引受商会にしても販売の見通しはなく、手形金額より低い価格での見切処分になればヴァン・ヴァートが損失を補填せねばならない状況に追い込まれていた。支店長ニコルズはその状況を本店に報告し、『ヴァン・ヴァートや同業者たちの弱い立場』を説明した後、過熱と崩壊という市況の激動から学ぶべき教訓として、第1に、『輸出一般、またとくに対米輸出の…長期間継続した熱狂的興奮状態が国内市場に有害だった』こと、第2に、イングランド銀行と通貨制度への『信頼を涵養する』措置を講じることが、バンクの地位を強化して『[金融政策の]健全な原則を実現するために』不可欠であることを指摘するのである<sup>107)</sup>。

1836/37年のブームとパニックは、さらに激しかった。1836年夏、イングランド銀行総裁は引受商会 (マーチャント・バンカー) の引受手形についてそのバンク保有高の激増に『注意を喚起』し、バーミンガム支店長 (ニコルズの後任) に「アメリカ手形」の削減を『極秘で』指示したが<sup>108)</sup>、支店側は全て「真正手形」を割引いているのだからと、急激な引締めには消極的だった<sup>109)</sup>。景気の過熱に対処する基本的な政策手段であるバンク・レートの上上げは、中央銀行政策が形成途上にあった当時のことで、遅すぎ、また不徹底で、「とかくするうち、破産が始まった。」1837年1月、大手のアメリカ取引商会から援助の要請があり、これが「長いやるせない負債物語の端緒」になった<sup>110)</sup>。

救済融資についても、本・支店や顧客の意見は多彩だった。37年3月、経済的窮境を訴える『バーミンガムの主要商工業者』の代表が首相への請願運動を組織したときに、支店長は割引

口座開設第1号の顧客(ショー [C1])などを動員して情報を収集し、この組織が全商工業者の代表とはいえない偏った構成であり、基本的には上述した『ヴァン・ヴァートその他の対米貿易代理商会 [マーチャント・バンカー] によって支援されている』ことを本店に報告した。『要するに、目一杯伸びきって商売してきたため、最近の難局に対処できなくなってしまった連中』だということである<sup>11)</sup>。やはり割引顧客でアメリカ貿易の委託代理商であったゴダード(Samuel A. Goddard) [61] は、『バーミンガム・ジャーナル』などに健筆をふるったことでも知られるが、『1836年の夏に始まったイギリス通貨の収縮が破局の真の原因』だったという認識と、対米貿易と委託前貸が『生産諸階級』に有益であるという主張から、積極的な金融政策と対米貿易商会への徹底した救済融資の実行を強調した。支店長ギーチ(Charles Geach) は、発券拡大というゴダードの処方箋では、当座は貿易商を救えても、物価騰貴→輸出減少という『副作用』があるから、工業企業家は救えないという見解であった<sup>12)</sup>。

以上、割引口座の分析を手掛かりにして明らかにしたように、当時のイングランド銀行バーミンガム支店は「中央銀行」支店であると同時に「地域の銀行」「地場産業の銀行」であった。それは「通貨の銀行」「銀行の銀行」であるとともに「割引銀行」「競争銀行」的な行動様式を色濃くもち、「製鉄の銀行」「町工場の銀行」として機能していた。また、それは大小多彩な「商社の銀行」であり、とくに委託代理商との関わりをとおして、世界市場や架空信用と対峙する位置にも置かれていた。そうした現場の経験や情報の蓄積が中央銀行政策の形成史にどのような構成的影響力をもちえたのか。この点が以下での課題である。

### 注

1) B→L720(4 Apr.1836). ちなみに、1957年にな

っても、バーミンガムの金属工業では、労働者数10人以下の事業所が42%を占めていたといわれている。W.B. Stephens, ed., *A History of the County of Warwick (Victoria County History of England)* VII, 1964, p. 142.

- 2) *Reports from the Committees of the House of Commons, 1715-1801*, London, 1803, X, p. 663. 大河内暁男『近代イギリス経済史研究』岩波書店, 1986年, p. 139参照.
- 3) J.H. Clapham, *An Economic History of Modern Britain: The Early Railway Age 1820-1850*, Cambridge, 1926, p. 176, ref. to: *Minutes*, 1833, QQ. 4330ff., 4540ff.
- 4) G.E. Cherry, *Birmingham: A Study in Geography, History and Planning*, Chichester et al., 1994, p. 33.
- 5) H.G. Willink, Life of Sir Geoge Nicholls, in: G. Nicholls, *A History of the English Poor Law*, II, London, [1854] 1898 ed., p. xxv.
- 6) 大河内, 前掲書, p. 143f. 参照.
- 7) Clapham, *op. cit.*, p. 156, ref. to: *Select Committee on Artisans and Machinery*, 1824, p. 332.
- 8) Cherry, *op. cit.*, p. 37; cf., W.H.B. Court, *The Rise of the Midland Industries 1600-1838*, London, p. 245f.
- 9) 1838年にバーミンガムには240基3,595馬力の蒸気機関があり、内2,155馬力は金属工業経営に据え付けられていた。Clapham, *op. cit.*, p. 443f. バーミンガムでは、小経営主が作業場と動力を借り入れ、動力は中央の蒸気機関から『配給』されて、シャフトで軽量の機械に伝えられるというシステムが「一般的」だった。Ibid., p. 156f.
- 10) 東京の大田区の「町工場」の現状について、「生き残れる町工場っていったい何なのか」と、小関智弘氏は次のように語っている。「一つ気がついたことは、そういう人たちは、自分の仕事を自分で作りはじめているんですね。つまり人からもらう仕事をうまくこなしていただくのではなくて、俺の工場ではこういうことがやれるよ、これで俺は生きていくぞっていう、自分の仕事を自分でつくっている人たちに出会ったんです。そこがたぶん、残れるか残れないかの分かれ道になるんじゃないでしょうか。辛抱強いとか、たくましいとか、誠実に働いてきたというだけでは、これからは生きていけない時代となったんですね。[勤勉っていうこと]の意味が変わってくるっていうんですか。歴史的にいえばそうなんですよ。職人でもやはり、新しいものを取り入れて、新しい道具を工夫して、ということをやった人たちは残れないんですよ。」英伸三[鉄を撮る]『町工場鋼彩百景』日本能率協会マネジメントセンター, 1995年, 写真番号56あと.
- 11) Clapham, *op. cit.*, p. 176.

- 12) 大河内暁男『産業革命期経営史研究』岩波書店、1987年、pp.120-130.
- 13) 同書、p. 130f.
- 14) Cherry, *op. cit.*, p. 30.
- 15) 大河内、前掲書、pp. 133f., 139f. 本稿 (1) p.5参照.
- 16) *Reports of the Principal Staffordshire Reform Meetings*, 14 May 1832. Cf. A. Briggs, *The Background of the Parliamentary Reform Movement in Three English Cities (1830-2)*, in: *CHJ (The Cambridge Historical Journal)*, X/3, 1952, p. 296n.
- 17) S. Timmins, *The Resources, Products, and Industorial History of Birmingham and the Midland Hardware District*, London, 1866, p. viii.
- 18) B→L24 (29 Jan. 1827).
- 19) *The Circular to Bankers*, No. 167 (30 Sep. 1831); Willink, *ibid.*; 本稿 (4) p. 85.
- 20) T. Attwood, *The Late Prosperity, and the Present Adversity of the Country* [1826]. 本稿 (3) p. 62参照.
- 21) *The Circular to Bankers*, No. 119 (29 Oct. 1830), pp. 114-116; No. 167 (30 Sep. 1831), pp. 81-84.
- 22) B→L113 (12 Nov. 1827).
- 23) B→L88 (30 Jul. 1827); L→B69 (9 Aug.1827); E. Edwards, *Personal Recollections of Birmingham and Birmingham Men*, Birmingham, 1877, pp. 116-124; 本稿 (4) p. 90f.
- 24) B→L36 (26 Feb.1827); B→L38 (7 Mar. 1827); B→L39 (9 Mar. 1827).
- 25) 前掲、割引口座開設企業の立地図 (第10図) をも参照.
- 26) 桑原莞爾「製鉄業」(吉岡昭彦編著『イギリス資本主義の確立』御茶の水書房、1968年、第3章) p. 211.
- 27) L→B17 (27 Jan. 1827).
- 28) B→L24 (29 Jan. 1827); L→B20 (8 Feb. 1827). 本稿 (3) pp. 64f., 78f. 「割引口座の最低限度枠が大多数の小企業家を閉め出した」というときモスはこの点 (500ポンド口座が「特例」としてバーミンガム支店だけに認められ活用されたということ) を見落としている. D.J. Moss, *The Bank of England and the Country Banks: Birmingham, 1827-33*, in: *The Economic History Review*, 2nd Ser., XXXIV/4, Nov. 1981, p. 543. もっとも、500ポンドという金額も「小額」だったわけではない. 1826年にバンクが実施した救済融資 (在庫担保金融) の最低額も500ポンドだったが、小規模紡織業者が『二、三人担保を寄せ集めて』融資を受けたいというノリッジ商工会議所の要請に対して、バンクの担当委員会は『営業規模が小さくて500ポンドの担保を準備できない製造業者はこの事業の趣旨に合わない』と答えている. Committee for Loans on Goods, after the Commercial Distress 1826, *Minute Books*, A, p. 83 (20 Mar. 1826). ただし認証枠は割引残高の最高限度額を定めたもので—500ポンドの担保能力は審査されたが—500ポンドの残高が義務づけられたわけではない. (リーズ支店では割引口座の保有条件として「最低25,000ポンド」の資本金と常時「200ポンドの最低残高」を維持することが求められたため、口座は「ほとんど」「第一級の巨大商社」に独占され「地元の織物生産者はほぼ全く排除された」という. D. Ziegler, *Central Bank, Peripheral Industry. The Bank of England in the Provinces 1826-1913*, Leicester U.P., 1990, p. 22. バーミンガム支店では、そのような条件は存在しなかった.) ちなみに、バーミンガム支店長ニコルズの開業当初のボーナス (Special Gratuity) が年間500ポンドであり、それは労働者の賃金のおよそ500週分 (第7表参照) に相当した. L→B190 (30 Apr.1829) et al.
- 29) B→L24 (29 Jan. 1827). ニコルズはこの親展公文で、情報源としている製造業者の見方では『バーミンガムの製造業者の平均的な年間売上高は3,000ポンドを超えない』とも附記している. なお、バーミンガムの一商人はピール宛ての書簡で、『バーミンガムには週の売上が50ポンドにならない何千人もの製造業者がいます. (大半は疑いなく週20ポンド以下です.)』と書いている. A. Briggs, Thomas Attwood and the Economic Background of the Birmingham Political Union, in: *CHJ*, IX/2, 1948, p. 199, ref. to: B. W. to Sir Robert Peel, 21 Oct., 1830.
- 30) Briggs, *ibid.*, ref. to: *Report on Children in …… Manufactures*, 1843, pp. 27, 80. Cf. Clapham, *op. cit.*, p. 176.
- 31) P.L. Cottrell, *Industrial Finance 1830-1914*, London, 1980, p. 32.
- 32) シティでも地方でも、人びとはイングランド銀行が支店を開設して『大企業』 (first rate trades and manufactures) を選別・優遇し、『中小企業』 (the middling class of trades-people) を差別・排斥するものと憶測していたという. *The Cambrian*, 5 Aug. 1826. しかし、スウォンジー支店を研究したロバーツは、実際には「支店は企業規模によって顧客を差別したようには思われない」と述べている. R.O. Roberts, *Bank of England Branch Banking, 1826-59*, in: *Economica*, XXV, 1958, p. 242. もちろん限定詞を付してではあるが、バーミンガム支店についてもロバーツの指摘は一面の真理である.
- 33) B→L24 (29 Jan. 1827).
- 34) G.C. Allen, *The Industrial Development of Birmingham and Black Country*, London, 1929, p. 17.
- 35) 大河内、前掲『産業革命期経営史研究』 p. 126.

- 36) Cherry, *op. cit.*, p. 39.
- 37) Timmins, *op. cit.*, p. 386.
- 38) 大河内, 同書, p. 127.
- 39) B→L720 (4 Apr. 1836).
- 40) B→L14 (13 Jan. 1827).
- 41) Timmins, *op. cit.*, pp. 433-439.
- 42) B→L38 (7 Mar. 1827); B→L78 (9 Jul. 1827).
- 43) Cottrell, *op. cit.*, p. 32. 『製釘業では労働が主要な経費であり, これと比較して原料のコストは僅かです。』 B→L11 (10 Jan. 1827).
- 44) Allen, *op. cit.*, p. 39.
- 45) Timmins, *op. cit.*, pp. 110-116; Clapham, *op. cit.*, p. 175. 「外業部」(「工場外労働」)の実態について詳細には, D.Bythell, *The Sweated Trades: Outwork in Nineteenth Century Britain*, Durham, 1978, passim 参照.
- 46) 大河内, 同書, p. 130.
- 47) Allen, *ibid.*; Clapham, *ibid.*
- 48) B→L11 (10 Jan. 1827); B→L28 (7 Feb. 1827). ちなみに, 真鍮鑄造企業 [D17] であるが, 『外業部労働者 (out worker) は別として, 自己の職場に (in their own manufactory) 平均80人から100人を雇用』といった記載例がある. B→L17 (17 Jan. 1827).
- 49) B→L9 (8 Mar. 1827).
- 50) Timmins, *op. cit.*, pp. 112-115; Allen, *op. cit.*, p. 39; E. Hopkins, *The Decline of the Family Work Unit in Black Country Nailing*, in: *The Internatirnal Review of Social History*, XXII, 1977, pp. 184-197; 武居良明「一九世紀イギリスのトラック制と家内労働の消滅」(『社会経済史学』46/3, 1980年9月); 伊藤栄晃「『苦汗制度』問題から『苦汗』問題へ」(『関東学園大学紀要』第21集, 1994年3月).
- 51) G.J. Barnsby, *The Working Class Movement in the Black Country 1750 to 1867*, Wolverhampton, 1977, p. 64.
- 52) Timmins, *op. cit.*, p. 115f.
- 53) 1852年4月, イングランド銀行バーミンガム支店の支店長は, バーミンガム=ブラック・カントリ地域の製釘業が『原料も食料も安いにもかかわらず』ベルギーと『競争できない』のは『理解できない』という副総裁の質問 [L→B7876 (26 Apr. 1852)] に答えて, ベルギー釘のサンプルを送り, 『品質に差はない』が『労働のコストに差があるため』イギリスの『手製釘製造業者』(the Hand Manufacture [rs] of Nails; the Hammer-men) は国内でも輸出先でもベルギーやドイツの釘に対抗できないことを説明したのち, 割引顧客である馬蹄釘製造企業の優秀さを次のように報告している. — 『多くのドイツ製馬蹄釘が“G”(われわれの顧客“Jas:Griffin & Son”の商標, つまり業界最高のマークです)のスタンプを押して安い価格で輸出されていますが, 不様きわまりない代物です. その質の悪さのため本物の評判が損なわれることは免れないでしょう.』『けれども, 私の考えでは, 裁断釘 (Cut Nails) を製造する機械が大幅に改良されて製造業者は良質の釘を [機械で] 作れるようになってきましたから, [手製の] 錬鉄釘 (Wrought Nail) は結局は市場から全く駆逐されてしまいます. しかし, どのような場合でも, 馬蹄釘 (Horse Shoe Nail) は例外です. この商品に関してはスタッフォードシャーの製品は品質の点で大陸から供給される商品より遙かに優れているのです。』 B→L7880 (27 Apr. 1852); B→L7882 (29 Apr. 1852).
- 54) B→L137 (19 Feb. 1828); L→B93 (5 Mar. 1828). ちなみに, この初期の機械製釘企業は資本 (『機械類相当額1万ポンド』を除く) 2万ポンド, 売上25,000ポンド, 従業員70人, 割引枠 (申請額)5,000ポンドで, 偶然ではあるが, 上述の馬蹄釘製造企業 [C159] と比較して, 従業員が遙かに少ない (約3-4分の1) ほかは全く同一の数字である. 机上の想定として両者が同一経営の時系列的変化を示すものと仮定すれば, 1万ポンドの機械化投資により「200-300人」の人員を「70人」に整理して (賃金支払額を週に「170-180ポンド」節約して) 同一の売上をあげるというモデルを描くことができる. 「経営規模は小さいままで, 高い生産性と豊かな経営成果を実現する」という「バーミンガム型」産業変革の一形態である.
- 55) B→L111 (23 Oct. 1827).
- 56) Timmins, *op. cit.*, p. 659.
- 57) Cherry, *op. cit.*, p. 40.
- 58) B→L242 (17 Mar. 1829); L→B183 (26 Mar. 1829).
- 59) B→L100 (10 Sep. 1827).
- 60) Edwards, *op. cit.*, p. 111f. チャールズは後年バーミンガム・バンキング・カンパニーの会長になり, 治安判事にも任命されているが, 1837年恐慌の時には, イングランド銀行に地元の情報を提供したり, 救済融資の実施を進言したりしたことが知られている. *Ibid.*, p. 112f.; B→L Mem. GL. 3172 (7 May 1837).
- 61) B→L5 (1 Jan. 1827).
- 62) 桑原, 前掲, p. 228.
- 63) B→L Mem. GL. 2831 (2 Feb. 1836). Cf. Cherry, *op. cit.*, p. 49f.; Clapham, *op. cit.* p. 483f.
- 64) B→L261 (15 Jun. 1829).
- 65) 第8表および第7表 (B) 参照.
- 66) B→L230 (6 Feb. 1829). この商社には400人の社員があり, 平均1人1ポンドの週給が支払われていた.
- 67) B→L214 (15 Oct. 1829).
- 68) Edwards, *op. cit.*, pp. 102-107.
- 69) 『営業量は相当に大きい, 同業他者の多くほど

- 時間を守り信頼できるとは考えられない」という理由で割引枠を申請の5割に削減されたケース [D13] もある。
- 70) Cottrell, *ibid.*; Ziegler, *ibid.*; Moss, *op. cit.*, p. 542f. 前注28) 32) 参照。
- 71) COD [*Minute Book of the Court of Directors*], Ha, p. 296 (19 Mar. 1812); COD, Ea, p. 444 (9 Feb. 1809).
- 72) L→B42 (8 Feb. 1827).
- 73) B→L29 (9 Feb. 1827).
- 74) B→L82 (13 Jul. 1827); B→L124 (1 Jan. 1828).
- 75) COD, Za, p. 130f. (4 Sep. 1828); L→B199 (4 Jun. 1829); L→B200 (25 Jun. 1829). 小売商および外国商人を排除・制限した理事会決定は、1845年、ピール銀行法後の銀行部一般業務自由化の高まりのなかで最終的に撤廃された。COD, Za, p. 130f. (4 Sep. 1828).
- 76) 前注50) 所掲、武居論文および伊藤論文、参照。
- 77) 武居、同上, p. 12 参照。
- 78) 桑原, 前掲「製鉄業」p. 246参照。
- 79) Barnsby, *op. cit.*, p. 220.
- 80) B→L153 (18 Dec. 1828).
- 81) B→L215 (19 Dec. 1828); B→L276 (28 Aug. 1829).
- 82) B→L154 (24 Dec. 1828). 小売商が取引の過程で手に入れた手形を食品卸商が受取り割引に出すのは問題ないが、食品卸商が売店宛に振り出す振出手形 (draft) は拒否するというのが、総裁の方針であった。Cf. B→L153 (18 Dec. 1828).
- 83) 以下, *Report of the Important Discussion held at Reardsworth's Repository, in Birmingham, August 28 and 29, 1832, between Messrs. T. Atwood and C. Jones and Mr. Cobbett*, Birmingham, [1832] pp. 3-12 (esp. pp. 3,7,9) による。なお, *Mansell and Co.'s Report of the Important Discussion...*, Birmingham, [1832] pp. 3-8参照。
- 84) B→L5 (1 Jan. 1827). 整理番号 (承認番号) [E1] ([B85]) の企業。
- 85) B→L79 (10 Jul. 1827); B→L266 (14 Jul. 1829). 本稿 (3) p. 66; (4) pp. 81, 92f.
- 86) R.A. Church, *Kenricks in Hardware. A Family Business: 1791-1966*, New York, 1969, p. 67.
- 87) Edwards, *op. cit.*, p. 104. 『商業代理店 (Commercial Agents) にはイギリス国籍でない者が多い』から、外国人に割引口座を認めないバンクの規則は『どこよりも当地で』打撃が大きいというのがバーミンガム支店の言い分であった。B→L124 (1 Jan. 1828).
- 88) *Report of Select Committee on the Law relating to Merchants, Agents and Factors*, 1823, p. 14.
- 89) これらの営みについての簡潔な叙述として, cf. Clapham, *op. cit.*, pp. 220f., 229-231.
- 90) Timmins, *op. cit.*, p. 454.
- 91) B→L38 (7 Mar. 1827); B→L138 (29 Feb. 1828).
- 総裁は『かなり躊躇した後』『短期の』『例外』措置としてこれを承認した。L→B92 (3 Mar. 1828).
- 92) B→L70 (8 Jun. 1827).
- 93) B→L720 (4 Apr. 1835).
- 94) L→B20 (8 Feb. 1827).
- 95) B→L38 (7 Mar. 1827); cf. L→B30 (8 Mar. 1827).
- 96) B→L70 (8 Jun. 1827); B→L78 (9 Jul. 1827).
- 97) B→L20 (22 Jan. 1827); L→B20 (8 Feb. 1827). 1840年代、ピール銀行法施行後に、対米貿易商人のベアリング商会宛て『自己振出手形』("own drafts") は——最優遇金利の1/2%高で——割引かれた。B→L5887 (26 Nov. 1845).
- 98) COD, Za, pp. 16-18 (17 Apr. 1828); B→L153 (19 Apr. 1828); L→B104 (21 Apr. 1828).
- 99) 徳永正二郎『為替と信用』新評論, 1976年, 第4-5章。Cf. Clapham, *op. cit.*, pp. 254-267; N.S. Buck, *The Development of the Organization of Anglo-American Trade 1800-1850*, 1925, pp. 12-14. 委託荷見返前貸制度のイギリスにおける原型は17世紀末からロンドンの毛織物取引所でみられた織元と仲買人 (Blackwell Hall factors) の取引に遡る。拙稿「イギリス『国民経済』の形成と信用関係の形成」(『経済学論集』xxix/2, 1963年10月) p. 46f.
- 100) J. Clapham, *The Bank of England*, II, London, p. 151f. (英国金融史研究会訳『イングランド銀行』II, ダイヤモンド社, 1970年, p. 165).
- 101) 徳永, 前掲書, p. 249.
- 102) 1826年四月, バーミンガム商工会議所の要請を受けて, バンクは30万ポンドの商品担保金融 (救済融資) を承認した。[Bank of England] *Committee for Loans on Goods, after the Commercial Distress 1826*, *Minute Books*, A, p. 151f. (1 Apr. 1826).
- 103) *Report of Select Committee on Manufactures*, 1833, pp. 35-37. 徳永, 同書, p. 200.
- 104) B→LMem. GL. 3009 (29 Aug. 1836).
- 105) B→L214 (15 Dec. 1828); L→B155 (27 Dec. 1828).
- 106) Edwards, *op. cit.*, pp. 101-107.
- 107) B→L520 (29 Aug. 1832); B→L521 (30 Aug. 1832).
- 108) COD, Ha, p. 149 (25 Aug. 1836); L→BMem. GL. 3006 (27 Aug. 1836).
- 109) B→LMem. GL. 3009 (29 Aug. 1836).
- 110) Clapham, *op. cit.*, II, pp. 152-158 (同訳, II, pp. 165-171).
- 111) B→LMem. GL. 3172 (7 May 1837); B→L764 (8 May 1837).
- 112) *Birmingham Journal*, 13 May 1837; B→LMem. GL. 3227-3229 (11-13 May 1837).
- [せきぐち よしゆき 横浜国立大学経営学部教授]